

L'intervista. Parla O'Leary, numero uno della low cost irlandese, al top in Europa con 117 milioni di passeggeri

Ryanair sfida Alitalia

“Dateci le rotte interne e noi vi salveremo”

LA STRATEGIA **IL PROTEZIONISMO**

Io mi concentrerei su Roma-Malpensa, le capitali europee e il lungo raggio. Con Air France un contratto capestro

Pensare di fermare i voli a basso costo sarebbe come chiedere alla gente di tornare ad usare il telefono a rotelle

ETTORE LIVINI

MILANO. La cura Etihad «non ha aiutato molto Alitalia». Il motivo? «Gli emiri hanno messo i soldi, ma non per lo sviluppo strategico. Ridisegnare le divise non era quello di cui aveva bisogno la compagnia. Quello che le serve è fare con coraggio una seria ristrutturazione. E noi di Ryanair, come ho già detto ai vertici della vostra ex-compagnia di bandiera, siamo pronti ad aiutarla». Michael O'Leary, il numero uno della low cost irlandese, sembra un po' il gatto che gioca con il topo. Ryanair è diventata la prima compagnia europea con 117 milioni di passeggeri superando Lufthansa. In Italia ha trasportato nel 2016 32 milioni di persone (quasi 10 in più di Alitalia) e quest'anno «arriveremo a 36» promette il vulcanico ad di Dublino grazie tra l'altro al raddoppio delle rotte su Malpensa annunciato ieri. Ora però, con il vettore tricolore di nuovo sull'orlo del crac, non vuole infierire. Anzi tende il ramoscello d'ulivo.

Cosa avete proposto ad Alitalia?

«Ci siamo offerti di operare tutte le rotte sul mercato domestico, gestendo i collegamenti verso Roma e Malpensa – dove Alitalia dovrebbe tornare – per riempire gli aerei a lungo raggio. Se ci dicono sì, e in questo momento stiamo attendendo

una risposta, otterrebbero due risultati importanti: dare subito un taglio importante alle perdite e riempire meglio i voli intercontinentali, quelli che rendono di più».

I piani d'Alitalia paiono altri: dividersi in due lanciando una low-cost interna per le rotte italiane e in Europa...

«Non ha senso. Tutte le grandi compagnie che hanno tentato di lanciare un'aerolinea a basso costo non ci sono riuscite perché poi i loro dipendenti dicono di no. Se io fossi l'ad di Alitalia mi concentrerei solo sui voli tra Milano e Roma e le capitali europee e punterei sul lungo raggio, facendo saltare però la joint venture con Air France che le impedisce di crescere su un mercato promettente come quello Usa».

Lo sognano anche in Alitalia. Ma ci sono penali pesanti per uscire da queste intese...

«In casi come questi si trova sempre una soluzione. È un contratto capestro, limita la concorrenza. Il Governo italiano, che deve fare di tutto per tenere in vita la compagnia nazionale, dovrebbe muoversi in prima persona per farlo saltare».

Alitalia invece fa pressing sull'esecutivo per approvare norme che arginino la crescita delle low cost nei cieli tricolori. Che ne dice?

«È una richiesta naif. Come chiedere alla gente di rinuncia-

re allo smartphone e tornare al telefono a rotella. I consumatori vogliono tariffe basse. I nostri voli creano posti di lavoro. E se anche sparissero le compagnie a basso costo, Alitalia fallirebbe lo stesso: con i prezzi che applicherebbe per far quadrare i suoi conti nessuno volerebbe più in Italia. La società ha ora un buon management che sa quello che deve fare. Bisogna rassegnarci alla necessità di ristrutturare con un'intesa sindacale ma il governo ha troppe pressioni su questo fronte».

Il governo Renzi a voi ha dato una mano rinunciando all'aumento delle tasse aeroportuali...

«E grazie a quella decisione noi siamo cresciuti moltissimo e abbiamo investito in Italia. Abbiamo aperto la base a Napoli, cresciamo a Milano e Palermo. Potremmo lavorare con Norwegian per lanciare low-cost a lungo raggio su scali come Malpensa, Bergamo o Pisa. Dico di più. Quella sovrattassa andrebbe abolita del tutto. Serve a pagare le pensioni vecchi piloti di Alitalia ma danneggia chi ci lavora ora. E vi fa perdere una grande occasione».

Quale?

«Quella che si è presentata ora per intercettare i flussi turistici. Turchia e Africa del Nord hanno seri problemi geopolitici. Facendo le scelte giuste il Mezzogiorno d'Italia ha enormi possibilità di sviluppo. E noi



stiamo facendo la nostra parte per provare a coglierle»

Cosa succederà ad Alitalia con l'addio di Hogan a Etihad?

«Non so. Ma sono certo che le tre grandi aerolinee del Golfo finiranno per allearsi a un gruppo europeo come Qatar ha fatto con Iag (Abu Dhabi tratta con Lufthansa, ndr). E poi si metteranno d'accordo tra di loro per ridurre l'offerta dagli emirati e far risalire i prezzi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INUMERI**36 milioni****LEADER IN ITALIA**

L'obiettivo di Ryanair per il 2017 è trasportare in Italia 36 milioni di passeggeri rispetto ai 32 milioni dell'anno appena concluso. Sono 10 milioni in più rispetto ad Alitalia

360 aerei**PIANO DI ESPANSIONE**

Attualmente la compagnia irlandese opera con 360 aeromobili, età media 5,5 anni. I piani prevedono di salire a 520 aerei in attività entro il 2024, trasportando 200 milioni di persone

1.800 voli**RETE DI SCALI**

La flotta della compagnia fondata da O'Leary opera in media oltre 1.800 voli al giorno da 86 basi, mettendo in comunicazione circa 200 destinazioni in 33 Paesi diversi

6,5 miliardi**NUMERI IN CRESCITA**

Nell'anno fiscale 2016, chiuso il 31 marzo, la società ha visto aumentare il proprio fatturato del 16%, a 6,53 miliardi di euro, e gli utili dell'80%, a 1,56 miliardi di euro